ENSEÑANDO PARA CAMBIAR VIDAS

POR
HOWARD HENDRICKS

ENSEÑANDO PARA CAMBIAR VIDAS

- Nuestro interés en enseñar es mucho más que profesional. Es también intensamente personal – de hecho, una pasión, porque la única razón por la que tenemos un ministerio hoy, es debido a que Dios puso en mi camino a un siervo de Dios abnegado.
- En esta ocasión vamos a tratar siete conceptos estratégicos de la enseñanza, y usted notará que los llamamos "leyes":

1. La ley del ***maestro.***
2. La ley de la ***educación.***
3. La ley de la ***actividad.***
4. La ley de la ***comunicación.***
5. La ley del ***corazón.***
6. La ley del ***estímulo.***
7. La ley de la ***preparación.***

- Todas estas leyes las podemos resumir a una ***pasión por comunicar.***
- "Siempre hay algo que aprender que nos haga mejores maestros".
- El secreto del impacto en la enseñanza, no es tanta la metodología, sino *la pasión por comunicar lo que uno enseña*.
- Nunca debemos perder la emoción de saber que alguien le escucha y aprende de usted.

LA LEY DEL MAESTRO

EL MAESTRO TIENE QUE SABER LO QUE VA A ENSEÑAR....
EL CONOCIMIENTO IMPERFECTO SE REFLEJARÁ EN LA ENSEÑANZA IMPERFECTA.

JOHN MILTON GREGORY

- LA LEY DEL MAESTRO ES ESTA:

SI USTED CESA DE CRECER HOY, CESA DE ENSEÑAR MAÑANA.

- La enseñanza efectiva siempre fluye de una vida plena.
- Ni la personalidad ni la metodología pueden tomar el lugar de la ley del maestro.
- Usted no puede comunicar nada desde un vacío.
- No puede impartir lo que no posee.
- Si no lo sabe, no lo puede dar.
- Esta ley abarca la filosofía de que yo, como maestro, primeramente soy alumno, estudiante entre estudiantes.
- Tengo que continuar creciendo y cambiando. La Palabra de Dios, no cambia, pero mi entendimiento de ella sí, porque soy un individuo en desarrollo.

- Tal filosofía requiere cierta actitud – la actitud de que usted no ha "llegado" todavía.
- La persona que aplica este principio de enseñanza siempre se hace la pregunta: "¿cómo puedo mejorar?"
- Piénselo de esta manera: mientras viva, aprenda; y mientras aprenda, viva.
- Anécdota: *"Hijo, prefiero que mis estudiantes* beban de un río que corre y no de un pozo estancado".
- RETO: Lucas 6:40 b). MAS TODO EL QUE FUERE PERFECCIONADO, SERÁ COMO SU MAESTRO".
- Esto representa una perspectiva entusiasta para usted, o una perspectiva de temor ?

- No importa cómo usted lo sienta, si desea ministrar a otros, primero que nada, pídale a Dios que El le ministre a usted.
- El quiere obrar a través de su vida. Dios le usará como instrumento suyo, pero El desea afilar y limpiar ese instrumento hasta que se convierta en una herramienta útil en sus manos.
- El milagro del ministerio es que Dios usa siervos inútiles para ser sus representantes en esta generación. El quiere traer cambio, y haciendo esto, usted será uno de sus instrumentos. ¿No lo cree?. 1 Corintios 1:28

ministrar.

(Del lat. *ministrāre*).

1. tr. p. us. Servir o ejercer un oficio, empleo o ministerio. U. t. c. intr.
2. tr. p. us. Dar, suministrar a alguien algo. *Ministrar dinero, especies.*
3. tr. ant. administrar.

LA BÚSQUEDA DE MAESTROS

- En la búsqueda de Maestros, siempre hay que buscar los que:
  - Sean fieles
  - Estén dispuestos a enseñar y ser enseñados.
- Y siempre nos debemos preguntar:
  - ¿son fieles en lo que han hecho ?
  - ¿Están disponibles para enseñar sin que haya que rogarles?
  - ¿Y están dispuestos a aprender?
- En muchas escuelas dominicales estamos descubriendo que conseguimos mayor número de maestros comprometidos, por introducirlos gradualmente en el proceso de enseñanza. Entonces se habitúan.

- Muchos adultos temen envolverse porque su nivel de confianza en sí mismos es muy bajo.
- Nuestra labor es levantarlos y con un poco de tiempo y participación se puede lograr.

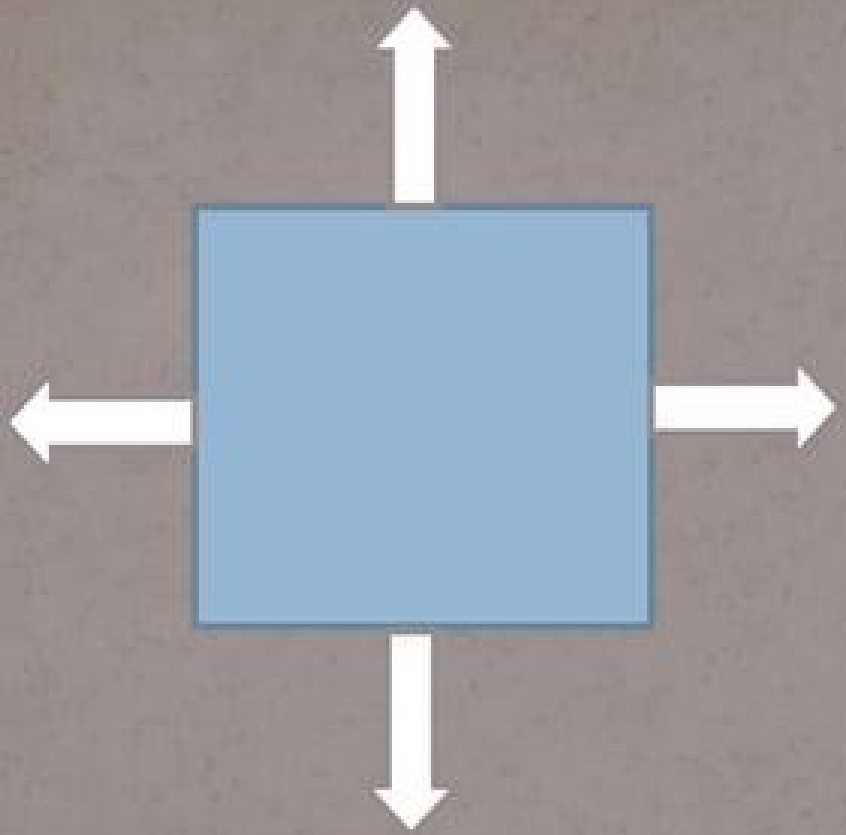
HACIENDO CAMBIOS

- Conteste a esta pregunta:
  - ¿Cómo ha cambiado usted…. Últimamente, digamos, en la última semana? ¿en el mes pasado? ¿O en el año pasado?
- La enseñanza efectiva viene sólo a través de una persona cambiada.
- Mientras más usted cambie, más viene a ser un instrumento de cambio en la vida de otros.
- Si quiere llegar a ser un agente de cambio, usted también tiene que cambiar.

- Tratemos de trazar nuestra vida.
- Si las flechas de nuestra vida –sus fronteras, sus preguntas, sus intereses, sus energías mentales – se mueven de esta manera…

- Usted y yo, estamos en proceso de muerte.

Pero si las flechas en nuestras vidas se mueven en estas direcciones…



Entonces estamos desarrollando, creciendo.

- Esto no tiene nada que ver con su edad, tiene que ver con su actitud.
- Las personas de edad avanzada pueden ser alumnos excelentes, pero con frecuencia están condicionados en contra del aprendizaje.
- Algunas de las personas más felices y entusiastas que usted encontrará, son personas mayores que han decidido *no* dejar de aprender.

- El Apóstol Pablo es otro ejemplo.
- Casi al final de su vida, el tiempo cuando muchos están buscando su sillón para descansar, él dijo: Filip. 3:13-14.
- Observe cuidadosamente y verá que Pablo estaba lógicamente relacionado con el pasado –no estaba enamorado de sus éxitos ni derrotado por sus fracasos.
- Usted aprende del pasado pero no tiene que vivir en él.
- Estaba también lógicamente relacionado con el futuro. Ahí descansa su meta, su esperanza.
- Y también estaba lógicamente relacionado con el presente. Ahora mismo, dijo él "*prosigo*". Estaba tomando el reto.

- ¿Cuántas personas en nuestras iglesias a una edad que debían estar cambiando el mundo, se quedan en casa?

CRECIMIENTO: EL CUADRO MAS AMPLIO

- Para fortalecer su propio propósito de cambiar y desarrollarse recuerde que esto es algo que aun hizo el Señor Jesús.
- En Lucas 2:52 encontramos el proceso de desarrollo en su vida.
- Nos dice que Jesús *crecía* en cuatro áreas:
  - Crecía "en sabiduría" –eso es desarrollo intelectual.
  - Crecia "en estatura" –desarrollo físico.
  - Crecia "en gracia para con Dios" –desarrollo espiritual.
  - Y también crecía "en gracia para con los hombres" –desarrollo emocional y social.

- Note que el desarrollo espiritual es una parte de un proceso total.
- No puede ser nuestra única preocupación.
- El crecimiento espiritual no debe aislarse sino integrarse con todos los demás aspectos de la vida.
- Es aquí donde hemos fallado.
- A muchos maestros no se les ha ayudado a entender que espiritualmente no pueden desarrollarse a plenitud sin desarrollarse también en las otras áreas de la vida –intelectual, física, social y emocionalmente. No se puede desatender una de estas áreas sin afectar el crecimiento en todas ellas. De la misma manera no se puede crecer en ninguna de estas áreas sin afectar las otras.

SU DIMENSIÓN INTELECTUAL

- Mantenga un programa consistente de estudio y lectura.
- Matricúlese en cursos de superación.
- Conozca a sus estudiantes.

SU DIMENSIÓN FÍSICA

- La dimensión física es el área que los cristianos evangélicos descuidan con más frecuencia.
- ¿Cómo está el manejo de su dinero?
- ¿Cómo está el control de sus posesiones?
- ¿Cómo está el uso de su tiempo?
- ¿Está su vida sexual bajo control, viviendo como estamos, en una sociedad corrupta?

- ¿Qué relación tiene el ser cristiano con sus pensamientos?
- ¿Qué de su dieta?
- ¿Qué de ejercicios?
- ¿Qué del descanso?

SU DIMENSIÓN SOCIAL

- ¿Qué de la dimensión social de su vida?
- ¿A quiénes tienes en términos de amigos?
- ¿Te reúnes con evangélicos solamente?
- ¿Conoce usted a gente que está perdida?
- ¿Qué de amigos en grupos de diferentes edades?

¿CÓMO ESTOY?

- Finalmente, recuerde que una vida que no se examina no vale la pena vivirla.
- ¿Por qué la gente grande deja de crecer?
- La amenaza más grande del buen maestro es la satisfacción –dejar de preguntarse: "¿cómo puedo mejorar?". La amenaza más grande a su ministerio es su ministerio.
- Como con toda evaluación, cualquier examen propio debe establecerse sobre tres preguntas:
  - ¿cuáles son mis puntos fuertes?
  - ¿cuáles son mis debilidades?
  - ¿en qué tengo que cambiar?

- Y recuerde: el proceso de cambio es esencialmente el de cambiar los patrones de hábitos. Si usted hace algo una vez, puede hacerlo dos veces. Lo hace dos veces, y lo puede hacer tres veces. Al hacerlo tres veces ya está comenzando a hacer un hábito de eso.

Enseñando Para Cambiar Vidas

Howard Hendricks

La Ley de la Educación

LA LEY DE LA EDUCACIÓN:

- ***LA MANERA EN LA QUE LA GENTE APRENDE, DETERMINA CÓMO USTED ENSEÑA.***

- ***LA FUNCIÓN VERDADERA DEL MAESTRO, ES CREAR LAS CONDICIONES MÁS FAVORABLES PARA QUE EL ALUMNO APRENDA POR SÍ MISMO.***

- ***LA VERDADERA ENSEÑANZA NO ES LA QUE DA CONOCIMIENTO, SINO LA QUE ESTIMULA A LOS ALUMNOS A GANARLO.***

- ***UNO PUDIERA DECIR QUE EL QUE ENSEÑA MEJOR ES EL QUE ENSEÑA MENOS.***

- ***JOHN MILTON GREGORY***

- Como maestro efectivo, usted tiene que conocer no sólo lo que enseña, sino también a quiénes enseña.
- Usted como maestro no solamente está interesado en inculcar principios; usted desea influenciar a personas.
- Si revisamos el concepto de J.M. Gregory, él lo llama "la ley del proceso de enseñanza". Esta ley consiste en estimular y dirigir las *actividades propias del alumno.*
- Por tanto el maestro debe estimular y dirigir las actividades propias del alumno.
- Lo importante no es lo que usted haga como maestro, sino lo que el alumno haga como resultado de lo que usted hace.

- Definiéndolo claramente, el maestro es un estimulador y motivador... No es el jugador, sino el entrenador que anima y dirige a los jugadores.
- El alumno es primeramente un investigador, descubridor y hacedor.
- Reiteramos: la prueba definitiva de la enseñanza no es lo que usted hace o cuán bien lo hace, sino qué y cuán bien lo hace el alumno.
- Los buenos maestros no pueden enfatizar lo que ellos hacen, sino lo que los alumnos están haciendo.
- Hay muchas personas que nunca se han sentado en una clase en un colegio, pero son bien educadas.
- Son hombres y mujeres sabios que han recibido y reciben una educación. Tal vez no lo sepan todo, pero lo saben, lo viven –y Dios los está usando como sus instrumentos para llevar a cabo sus propósitos.

La verdadera función del maestro es crear las condiciones más favorable para el auto aprendizaje.

La verdadera enseñanza no es la que imparte conocimiento, sino la que estimula a los alumnos a obtenerlo. Es posible decir que enseña mejor el que enseña menos.

Como maestros debemos no sólo conocer lo que enseñamos sino también debemos conocer a quien enseñamos.

No debemos estar simplemente interesados en enseñar, sino debemos contagiar el deseo de aprender

La manera como nuestros alumnos aprenden es como debemos enseñar.

Como maestro debemos entusiasmar y dirigir las autoactividades de los alumnos y como norma no decirle nada, salvo excepciones.

Cuatro Niveles de aprendizaje

Psicólogo Abraham Maslow

- *Incompetencia Inconsciente*
- *Incompetencia Consciente*
- *Competencia Consciente*
- *Competencia Inconsciente*

Cuatro Niveles de aprendizaje

- *Incompetencia Inconsciente: Usted ignora la materia de estudio y no lo sabe.*
- *Incompetencia Consciente: Usted sabe que no sabe. ¿Cómo lo sabe? Usualmente alguien se lo dice, pero ocasionalmente Ud. Lo descubre por sí mismo .*
- *Competencia Consciente: Usted ha aprendido algo.*
- *Competencia Inconsciente: Usted es tan competente que ni siquiera piensa en lo que hace.*

- El arte de la enseñanza –y la dificultad del aprendizaje- es conseguir que las personas se coloquen al comienzo de ese ciclo y se sumerjan hasta el fondo, para que puedan comenzar el proceso de aprendizaje.

- No sería fácil ni para usted ni para ellos. Pero no hay crecimiento, no hay desarrollo, no hay aprendizaje..... ***Sin tensión.***
- La tensión es absolutamente indispensable para el proceso.
- Es cierto que la mucha tensión lleva a la frustración, la opresión, y la ansiedad. Pero poca tensión produce apatía.

- Así que Dios se mueve en nuestras vidas con propósito divino, para inquietar periódicamente nuestro equilibrio. Así es como El nos desarrolla.
- Jesús aprendió la obediencia por lo que sufrió.

- ¿Mantiene usted a los alumnos de su clase de modo que se sientan cómodos? O inquieta usted su equilibrio para que se den cuenta de que *tengo que estudiar más la Palabra de Dios, y meditar más; tengo que practicar esto en la vida real?*

- **¿Qué está tratando usted de hacer?**
  ¿Qué de usted como maestro?
  ¿Tiene objetivos claros en su enseñanza?
  ¿Sabe cómo dar una verdadera educación?

- **Objetivo número uno:**
  - **Enseñe a sus alumnos a pensar.**
  - Si usted quiere cambiar a una persona permanentemente, asegúrese de que su mentalidad cambie, y no solamente su comportamiento.
  - Si Ud. sólo cambia su comportamiento, ella nunca entenderá porqué ha hecho el cambio. Ese cambio es sólo superficial, y usualmente no dura mucho.
  - Su labor como maestro es ensanchar la mente humana.

- Y debemos notar, que nosotros como maestros, si les vamos a enseñar a nuestros alumnos cómo pensar, eso presupone que usted mismo lo sabe hacer.

- **Segundo objetivo:**
  - **Enseñe a la gente a aprender.**
  - Planee crear alumnos que perpetúen el proceso de aprendizaje para el resto de sus vidas.
  - Piense por un momento qué implica el aprendizaje. Aprender es siempre un proceso. Se está llevando a cabo todo el tiempo. Cada momento que usted vive, aprende; y mientras aprende, usted vive.
  - Deje de aprender hoy y mañana deja de vivir.
  - El proceso de aprendizaje no sólo es emocionante y lógico, es también un proceso de descubrimiento. La verdad es siempre muy provechosa y productiva cuando Ud. la puede ver por sí mismo.

- **Tercer objetivo:**
  - **Enseñe a sus alumnos a trabajar.**
  - Esto nos lleva de nuevo al principio de nunca hacer algo por un estudiante que él sea capaz de hace por sí mismo. Si usted lo hace, hará de él un inválido…
  - Nunca olvide que su labor es desarrollar personas que se dirijan por sí mismas, que sean disciplinadas, que hagan lo que hacen porque así lo escogieron.

HABILIDADES BASICAS

- Si usted va a enseñar a sus alumnos a pensar, aprender y a trabajar... entonces ayúdelos a dominar cuatro habilidades básicas: leer, escribir, escuchar y hablar.
- El problema con el joven promedio que sale del colegio es que no puede leer, escribir o pensar, "¿qué puede hacer?"
- Hoy nuestros jóvenes son adictos a la televisión, al internet y al celular, y lo que nosotros como maestros podemos hacer es ayudarles a despegarse de esas adicciones.
- Esas adicciones pueden disminuir, no solamente su habilidad de leer, sino también su habilidad para pensar y crear.

- Hay mucho en la práctica educacional común que falla en desarrollar esas habilidades.
- De la habilidad de leer nace la de escribir. Provea oportunidades creativas a sus estudiantes para expresarse por escrito.
- De las otras dos habilidades –escuchar y hablar- escuchar es la más difícil –el arte mayor y la habilidad más crucial. Sin embargo, raras veces enseñamos a la gente a escuchar ni tampoco les damos el ejemplo.

UN FUNDAMENTO LLAMADO FRACASO

- El fracaso es una parte necesaria de aprendizaje.
- Imagínese la situación: los discípulos fueron enviados de dos en dos, y estaban triunfando. Regresan a Jesús y le dicen: Señor, aun los demonios se nos sujetan, Pero un día tuvieron un caso difícil: fracasaron.
- Como pasa a menudo, el fracaso de los discípulos les proveyó una de sus experiencias de aprendizaje más grandes.

LA LEY DE LA ACTIVIDAD

- ***APRENDIZAJE AL MAXIMO ES SIEMPRE EL RESULTADO DEL INVOLUCRAMIENTO AL MAXIMO.***

- Su labor como comunicador no es impresionar a la gente, sino *sacudirlas;* no solo convencerlas, sino *cambiarlas*.
- La educación cristiana hoy día es demasiado pasiva. Y eso es incongruente, porque el cristianismo es la fuerza más revolucionaria sobre el planeta: *cambia a la gente*.
- Las iglesias y el cristianismo con frecuencia se resisten a los cambios.

- Para que ocurra el verdadero aprendizaje, el estudiante debe estar involucrado en el proceso de aprendizaje.
- Debemos mantener activos a nuestros estudiantes.
- Esto implica qué actividad significativa será empleada.
- Las actividades deben ser bien pensadas y deben tener un propósito claro.

INVOLUCRAMIENTO MÁXIMO-APRENDIZAJE MÁXIMO.

- Las actividades con propósito implican actividades de calidad.
- Nunca olvide su *propósito*. Sus objetivos determinan su fruto. Usted logra lo que se propone.

- Piense por un momento en estas tres declaraciones, y pregúntese cómo, de ser posible, usted puede mejorar cada una:

1. *La práctica perfecciona.*
2. *La experiencia es el mejor maestro.*
3. *Aprendemos haciendo.*

1. Con referencia a la declaración Número 1, quedaría mejor así: *una práctica bien dirigida logra la perfección*.

   Si Ud. juega fútbol, puede practicar por años y nunca mejorar si Ud. practica equivocadamente. Ud. necesita un entrenador.

2. En relación con la declaración número 2, la experiencia es ciertamente un buen maestro. Por tanto *la experiencia propiamente evaluada es el mejor maestro*.

3. La declaración número 3, fue Platón quien la dio, pero una declaración mejor es: *aprendemos haciendo las cosas correctas*.

- Seguramente que, a veces aprendemos haciendo lo malo, pero esa enseñanza es destructiva y no constructiva.
- Así que hay una correlación directa entre aprender y hacer. Mientras más participa el alumno, mayor es su potencial para aprender. Los mejores alumnos son participantes; no solo están observando la acción desde afuera, sino que están profundamente envueltos en ella. También la disfrutan más que los alumnos que no participan.

- **YO HAGO – Y YO CAMBIO**
- Hay un proverbio chino que dice:
  - Yo oigo, y *me olvido.*
  - Yo veo, *y recuerdo.*
  - Yo hago, *y entiendo.*
- El autor, Howard Hendricks, añade a este proverbio:
  - Cuando usted *hace,* el resultado es más que entender; usted también *cambia.*
- Los psicólogos nos dicen que tenemos el potencial de:
  - Recordar solo el 10% de lo que oímos.
  - Si añadimos VER a OIR, nuestro potencial para recordar sube al 50%
  - Si añadimos HACER a VER y OIR, esta combinación sube el índice de memoria a 90%.

- Para lograr enseñar sin que los alumnos nunca den un examen, la clave está en envolver activamente a los alumnos en el proceso de aprendizaje.
- Después de conseguir que los estudiantes se envuelvan en el proceso de aprendizaje, pasarán muchos años y todavía lo saben y estarán usando los mismos principios de estudio bíblico que aprendieron, y el cual nunca memorizaron. Aprendieron por el uso. Aprendieron en el proceso de la actividad.
- Lo mismo es cierto en otros aspectos de la vida cristiana. La mejor manera de aprender a testificar, por ejemplo, es testificando, no es leyendo libros sobre cómo testificar.
- Para aprender a testificar, simplemente hágalo. Envuélvase en el proceso. Esa es la mejor manera de aprender cualquier cosa.

- Jesús dijo: "*el que tiene oídos para oír, oiga*".
- Cuando Ud. lee la palabra *oír* en el Nuevo Testamento, puede leer también *hacer.* Porque el Señor las unió cuando dijo:

  " El que oye mis palabras y las hace, ese es el que me ama…..

  ¿Por qué me llamáis Señor, Señor, y no hacéis las cosas que yo os mando?"
- "O me dejan de llamar "Señor" o comienzan a hacer lo que les digo".
- El quid de la educación cristiana no es conocimiento sino obediencia activa.

- **ACTIVIDAD SIGNIFICATIVA.**
- Dijimos que la ley de la actividad es cierta con una condición: la actividad tiene que ser significativa. ¿Qué clases de actividades son significativas? Veámoslas.

1. *Actividad que provee dirección sin dictadura.*
   - Cuando usted asigna tareas – y debe hacerlo- para envolver más a los alumnos en el proceso de aprendizaje, recuerde siempre que ha de proveer un ambiente de libertad. Usted desea estructura –no camisa de fuerza.
   - Nuestros estudiantes están trabajando para aquellos que no deben, sus maestros, en lugar de trabajar para sí mismos.
   - Así que la pregunta fundamental para el alumno es: "¿qué deseas tú?" y no "¿qué desea el maestro?" La educación tiene que provenir del individuo que aprende.

- Usted, como maestro, no la puede verter en él, usted tiene que sacarla.
- Provea dirección, no dictadura. Déjelos valerse por sí mismos, llegado el caso. Mucho aprenderán de esa manera.

2. *Actividad que enfatiza la función y la aplicación.*

- Esto es, actividad que inmediatamente le permite al alumno poner en uso todo lo que le han enseñado. Lo cual implica que es mejor no enseñar más de lo que el alumno pueda absorber y emplear de una vez.
- Jesús también les dijo a sus discípulos: "aún tengo muchas cosas que deciros pero ahora no las podéis sobrellevar. Pero cuando venga el Espíritu de verdad Él os guiará a toda verdad". (Juan 16:12 y 13).

LA LEY DE LA COMUNICACIÓN

- ***PARA IMPARTIR VERDADERAMENTE INFORMACIÓN SE REQUIERE LA EDIFICACIÓN DE PUENTES.***

- La comunicación no es una cosa fácil. Y si Ud. se preocupa por la dificultad de este proceso, orará más inteligentemente, estudiará con más interés, y aprenderá a confiar en Dios a un nivel más profundo.
- LA COMUNICACIÓN ES LA RAZÓN DE EXISTIR PARA NOSOTROS LOS MAESTROS.
- ES TAMBIÉN EL PROBLEMA NÚMERO UNO DE LA ENSEÑANZA.

ESTABLECIENDO PUENTES

- La palabra ***comunicación*** viene de la palabra latina ***communis,*** que quiere decir "*común*".
- Sacerdote= pontifex=constructor de puentes.
- Antes de poder comunicar, tenemos que establecer comunidad. Y mientras más grande es la comunidad, más grande es el potencial para la comunicación.
- En Juan 4, vemos la ilustración bíblica clásica: Jesús y la mujer samaritana.

- Ellos tenían algo en común: los dos tenían sed.
- Jesús toma la iniciativa. Procede a romper todas las barreras –raciales, religiosas, sexuales, sociales y morales- para establecer una base para la comunicación.
- Y como maestros esta es nuestra labor también. Para eso estamos.
- Es un proceso de establecer puentes.

- Necesitamos comprender a nuestros oyentes y dónde se encuentran.
- Muchas organizaciones misioneras requieren que sus misioneros estén con un grupo por 2-4 años antes de compartir el evangelio.
- ¿Por qué? Bueno, usted obviamente necesita poder hablar su idioma verbal, conocer su cultura y su cosmovisión.
- No sirve de nada si nuestros estudiantes comprenden nuestras palabras, pero no nuestro mensaje.

CONOCIMIENTO – SENTIMIENTO – ACCIÓN.

- Toda comunicación tiene tres componentes esenciales: conocimiento, sentimiento y acción. Así que lo que yo quiero comunicar a otro individuo, envuelve:
  - …algo que yo sé,
  - … algo que yo siento,
  - … algo que yo estoy haciendo.
- Lucas 18:18. Jesús y el joven rico.
- Mateo 7:21-24. Profesión frente a posesión.

- Si yo sé algo bien, lo siento profundamente, y lo hago consistentemente, tengo un gran potencial de ser un comunicador excelente.
- De hecho, mientras más conozco el concepto…más profundamente lo siento… y más consistentemente lo practico… más grande es mi potencial como comunicador.

- Pero los tres componentes tienen que estar presentes.
- Es como si yo fuera un vendedor –excepto que lo que estoy vendiendo son conceptos, no productos; ideas, no artículos. Y para poder venderlos, necesito realmente conocerlos, y estar profundamente convencido de que valen la pena, porque los uso personalmente –tienen que servir para *mí.*
- Este es el lugar donde comienza la comunicación.

- Muchos de nosotros nos disponemos a comunicar el mensaje con el componente intelectual solamente. Descansamos demasiado sólo en las palabras.
- Estamos convencidos de que si decimos a la gente lo correcto, automáticamente solucionará sus problemas.
- Somos demasiados débiles en comunicar a través de los aspectos emocionales y volitivos –los componentes del el *sentimiento y la acción*- por temor a que esto nos saque de nuestras casillas.

- La comunicación más efectiva siempre incluye un ingrediente *emocional* el factor *sentimiento,* el elemento *emocionante.*
- Si yo declaro estar entregado a la verdad eterna de la Palabra de Dios, entonces eso tiene que reflejarse en mis valores, en lo que yo valoro, en lo que yo pongo mi tiempo y mi dinero, en lo que yo me entusiasmo.
- Estamos enseñando la verdad más emocionante del mundo –verdad eterna, y lo hacemos como si fuéramos a verdad puré de papas.

- Lo que usted ***es,*** es mucho más importante que lo que conoce, dice o hace.
- A Dios le place tomar su verdad y envolverla en una persona. El toma un individuo limpio y lo coloca en medio de una sociedad corrupta, y esa persona –por lo que sabe, siente y hace- demuestra el poder de la gracia de Dios convincentemente.
- Así que, cada vez que enseñe, pregúntese: "*¿Qué sé yo, y qué deseo que estos alumnos sepan? ¿Qué siento yo, y qué deseo que ellos sientan? ¿Qué hago yo, y qué deseo que ellos hagan?*"

PALABRAS QUE COMUNICAN

- El siguiente paso del anterior: yo tomo ese conocimiento-sentimiento-acción y lo traduzco en *palabras.*

PERFECCIONANDO SU COMUNICACIÓN

- El proceso hasta aquí, quedaría así definido: Tomamos conceptos y sentimientos y acciones, los traducimos en palabras, entonces los comunicamos a través del lenguaje –el cual requiere dos cosas: *preparación y presentación.*
- Es muy importante que nuestro material sea bien pensado y bien planeado.

- Es generalmente fácil de saber cuando alguien no está preparado porque tiende a hablar mucho más que aquellos que tienen una lección cuidadosamente planeada.
- En algunas situaciones, usted tal vez necesite escribir su lección palabra por palabra.
- Su presentación puede tomar diferentes formas dependiendo de su audiencia y dónde usted está presentando.
- Es importante considerar sus movimientos corporales y gestos así como su voz.

LA LEY DEL CORAZÓN

- **LA ENSEÑANZA QUE IMPACTA NO ES DE CABEZA A CABEZA, SINO DE CORAZÓN A CORAZÓN**

- Esta ley es cierta cuando Ud. entienda el significado bíblico de la palabra *corazón.*
- En Deut. 6:4-6 es un pasaje que revela el contexto escritural de la palabra *corazón.*
- Para los hebreos, el *corazón* abrazaba la totalidad de la personalidad humana –su intelecto, sus emociones, su voluntad.
- De modo que el proceso de la enseñanza es la transformación total de la personalidad por la gracia sobrenatural de Dios, que se extiende a transformar otras personalidades por la misma gracia.
- Es la cosa más simple del mundo tomar sólo el camino de la cabeza. Tomar el camino del corazón es mucho más difícil. Pero también más provechoso. De hecho cambia la vida.

CARÁCTER-COMPASIÓN-CONTENIDO

- Sócrates resumió la esencia de la comunicación con tres conceptos fascinantes que él llamó *ethos, pathos, y logos. Ethos* abarca el carácter. *Pathos* la compasión. *Logos* el contenido.
- *Ethos,* como lo pensó Sócrates, significaba establecer la credibilidad del maestro –sus credenciales.
- Sócrates entendió que quién usted ***es,*** es mucho más importante que lo que usted ***dice y hace*** porque *determina* lo que usted dice y hace.

- Quien usted es como persona es su palanca más grande como orador, convencedor, comunicador. Usted tiene que ser atractivo para aquellos que han de aprender de usted. Ellos tienen que confiar en usted, y mientras más confían, más usted les comunica.
- *Pathos,* o compasión, tiene que ver con cómo el maestro logra levantar la pasión en sus oyentes, y estimular sus emociones.
- Sócrates, sabía que las emociones tienen que correr en la dirección de las acciones. Ese es el secreto de la motivación, porque Dios nos creó seres emocionales, que sienten.

- Sócrates sabía también que los oradores y maestros necesitan contenido, y él lo llamó *logos,* la misma palabra griega usada en Juan 1:1,14. Cuando Dios quiso comunicarse con nosotros, envolvió su mensaje en una Persona. Es para esto exactamente que hemos sido llamados.
- El concepto de *logos,* pues, envuelve la presentación de su evidencia. Toma la mente y le da entendimiento. Provee razones para la acción que usted desea que los alumnos tomen, para que puedan ver cuán lógica y razonable es esa acción.

EL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

- Enseñar es causar, ¿Causar qué? Causar que la **gente** aprenda. Esa es la definición más simple.
- Hay una relación muy esencial entre enseñar y aprender. Es el proceso de *enseñanza-aprendizaje.* Estas palabras son inseparables. Si el alumno no ha aprendido, nosotros no hemos enseñado.
- Ahora por favor note: enseñar es lo que *usted hace;* aprender es lo que los *alumnos hacen*
- Así que el enfoque en enseñar es primeramente en lo que usted como maestro puede hacer, y el enfoque en aprender es primeramente en lo que el alumno hace.

- Pero comprobamos la efectividad de su enseñanza, no por lo que usted hace sino por lo que el alumno hace como resultado de lo que usted hace.
- La definición más simple de aprender, es ésta: aprender es *cambiar.*
- Aprender quiere decir que un cambio se lleva a cabo en la voluntad, en la mente y en las emociones.
- Cuando alguien ha aprendido, esa persona ha cambiado.

- Cuando alguien ha aprendido, esa persona ha cambiado. Romanos 8:29. "Usted está predestinado para ser vertido en el molde de Jesucristo.
- Romanos 12:2. J.B. Phillips: "*no permitáis al mundo en derredor vuestro que os comprima dentro de su propio molde*" .
- Junte estos pasajes y usted verá el propósito divinamente planeado: Ud. ha sido predestinado para ser vertido en el molde de Jesucristo –así que no deje que el mundo lo comprima en su molde, puesto que estos dos procesos son opuestos.

- ¿ Y cómo impedimos que el mundo nos comprima en su molde? Pablo contesta: "Transformaos por medio de la renovación de vuestro entendimiento". Es por medio de la *transformación*. Una metamorfosis. No es una transformación de afuera sino de adentro –"para que comprobéis cual sea la buena voluntad de Dios, agradable y perfecta".
- Cambio. Cambio radical. Así nos conformamos a la semejanza del Hijo de Dios.
- **-¿Quieren cambiar su vida?**
- Vienen las respuestas: -oh claro.
- Entonces, tienen que perderla. Mateo 10:39; 16:25.

- Perder: (grieg. destruir, morir, perecer)
- Juan 11:26, Romanos 8:13, Filipenses. 1:21, Colosenses 3:5.
- El estar expuestos a grandes dosis del pensamiento del mundo nos comprime en su molde. Pero abrirnos camino al cambio nos alejamos de eso y dejamos que la verdad viva de Dios mueva nuestras mentes, nuestras emociones, y nuestro comportamiento.
- Mientras que la voluntad, la mente y las emociones, no hayan cambiado, la enseñanza bíblica no ha tomado lugar.

DONDE COMIENZA EL APRENDIZAJE

- Todo aprendizaje comienza al nivel del sentimiento.
- La gente acepta lo que está dispuesta a aceptar, y rechaza lo que está dispuesta a rechazar.
- Si su actitud es positiva, los alumnos tienden a aceptar lo que oyen. Si es negativa, tienden a alejarse.
- Si yo tengo sentimientos negativos acerca de usted, rechazo lo que usted dice porque lo rechazo a usted.
- Pero si Ud. me cae bien, y yo sé que se interesa por mí, puede conseguir que yo haga las cosas más increíbles.

- Y hay una gran posibilidad de que a mí también me va a gustar su Señor, quien le hizo en la manera que es.
- A nadie le importa lo que usted sabe hasta que entiende que usted quiere ayudarle.
- ¿Qué de aquellos a quienes usted enseña –son receptivos u hostiles?

SEA UNA PERSONA INFLUYENTE

1. *Conozca a sus alumnos.*
- Mientras más sepa de sus necesidades, más podrá suplirlas.
- Esto requiere dedicación, por supuesto, y tiempo, y es ahí donde perdemos muchos maestros. La buena enseñanza tiene un precio: uno tiene que estar dispuesto a derramar su vida.
2. *Gánese el derecho de que le escuchen.*
- La credibilidad siempre precede a la comunicación.

3. *Esté dispuesto a ser vulnerable (asequible, sensible) delante de sus estudiantes.*

- Deje que ellos sepan cuáles son sus luchas y con qué ha tenido que luchar por años.

LA LEY DEL ESTÍMULO

- ***LA ENSEÑANZA TIENDE A SER MÁS EFECTIVA CUANDO EL ALUMNO ESTÁ PROPIAMENTE MOTIVADO.***

- El problema número uno en la educación hoy es el fallo en motivar a los alumnos… sacarlos del limbo y llevarlos a la acción.
- Mientras más se enseña, uno se convence de que el cociente de motivación –MQ- es más importante que el cociente de inteligencia –IQ-.
- Cuando revisamos la definición de esta ley, debemos subrayar la palabra *propiamente.*

- Hay la motivación impropia, que es una motivación ilegítima que puede traer resultados devastadores.
- Hay lo que el autor llama la *motivación de caramelo,* que es mas o menos así: "hijo, en esta mañana pórtate bien en la iglesia y yo te voy a comprar helado".
- Otra motivación impropia es *la culpabilidad.* Esa es otra razón por la que la gente memoriza la Escritura:

- *"no puedo ser cristiano de primera clase si no memorizo estos versículos".*
- Otra motivación impropia es *el engaño,* -con o sin intención. Debemos tener mucho cuidado y dejar de prometerle a las personas más de lo que ofrece el cristianismo, más de lo que la Escritura les promete. Cristo suplirá sus necesidades, pero no conforme a lo que usted dice, ni en su tiempo, ni en su forma.

Conciencia de la necesidad

- Hay dos niveles de motivación. La primera es motivación externa –motivación de afuera. La segunda es más significativa –motivación interna, motivación que sale de adentro.
- Su labor en toda motivación exterior es provocar la motivación interior. Usted quisiera introducirse en el estudiante, buscar por todos

lados, encontrar el botón y apretarlo. Pero eso es imposible. Usted tiene que trabajar desde afuera para conseguir que pase algo adentro.

- Podemos ver algo de cómo Dios lleva a cabo esta motivación interna en Romanos 12:1.
- Pero muchas veces les pedimos a la gente que *haga cosas para Dios,* y esta es una de las razones de que no estemos teniendo mayor entrega al discipulado en la comunidad evangélica.

- Pero Dios nunca le pide a Ud. que haga algo para El hasta que El le informa lo que ha hecho por usted.
- Cuando finalmente usted capta todo lo que El ha hecho por usted, su respuesta más lógica, razonable, inteligente y natural es devolverle todo lo que usted tiene –su mente, sus emociones, su voluntad- a su señorío. Ahora usted está motivado interiormente, y en camino a la madurez.

- La labor de padres y maestros es preparar un hombre bueno o una mujer buena, y no criar un niño bueno o una niña buena. Es decir, prepararlo para que sea una persona llena de iniciativa que está motivado interiormente.
- Como maestro –motivador- usted desea ayudar a la gente a desarrollarse en personas con iniciativa. Desea que hagan lo que hacen no porque se lo pida o

los obligue, sino porque ellos mismos así lo desean.

- Una de las mejores maneras de provocar esta selección es ayudando al alumno a estar consciente de su necesidad.

BUEN ENTRENAMIENTO

- Permita que sus alumnos tengan experiencias de entrenamiento estructuradas.
- Hágalos que se involucren en el proceso de aprendizaje y proporcione estructura y dirección.
- Déles responsabilidad y hágalos que rindan cuentas de ella.

- Si vamos a dar responsabilidad y estamos dispuestos a dejarlos fracasar, entonces también necesitamos estar listos para animarlos.
- Hágales saber que usted cree en ellos y que tendrán éxito.
- Además, recuerde ser creativo en su motivación y estar dispuesto a pensar fuera de las normas establecidas.

LA LEY DE LA PREPARACIÓN

- ***EL PROCESO ENSEÑANZA-APRENDIZAJE SERÁ MÁS EFECTIVO CUANDO, TANTO EL ESTUDIANTE COMO EL MAESTRO, SE PREPARAN ADECUADAMENTE.***

- "MUCHOS MAESTROS VAN A SU TRABAJO CASI O TOTALMENTE SIN PREPARACIÓN.

  SON COMO MENSAJEROS SIN MENSAJE.

  CARECEN TOTALMENTE DEL PODER Y DEL ENTUSIASMO NECESARIOS PARA PRODUCIR LOS FRUTOS QUE TENEMOS EL DERECHO A ESPERAR DE SUS ESFUERZOS. " *John Milton Gregory.*

- El enunciado de esta ley, señala uno de los problemas más grandes de los maestros: sus alumnos vienen a la clase *indiferentes*.
- No piense en el principio de la clase como el punto de partida para crear interés en su tema. Adelante el punto de comienzo. Así, al momento de reunirse, usted continúe desarrollando el impulso.
- Y cuando termine la clase, los alumnos habrán hallado respuestas a sus preguntas y soluciones a sus problemas, y serán motivados para continuar estudiando el pasaje por sí mismos o con otros.

- TAREAS EXITOSAS:

Tres beneficios de las tareas:

1) Provocan el pensamiento (Preparar la mente)

2) Proveen un contexto, un transfondo (Fundamento para preguntas)

3) Desarrollan hábitos para estudiar por sí mismo (Motivación)

¿Qué pasa si los alumnos no hacen las tareas?

Aprovechar:

- Trabajos en clase: escribir en la pizarra una pregunta que haga pensar, entonces haga que los alumnos lean un pasaje selecto que traiga luz sobre ella.
- Experiencias personales: enterarse de sus propias experiencias (discusión)
- Correlación directa entre *anticipación (predicción)* e *impacto*.

- Mientras más fácil sea predecir lo que usted va a hacer, más bajo será el impacto

  Por otra parte, mientras más difícil sea predecirlo, más alto será su impacto.
- Ver ejemplo de Jesús en Lucas 20:19-26.

¿Cómo hacer que participen en clase?

- Anímelos a participar
- Deles crédito cuando lo hacen
- Responda y celebre las preguntas ("La única pregunta tonta es la que no se hace")
- Nunca se avergüence de contestar "No sé"
- No averguence a quien haga una pregunta difícil o amenazadora.
- Controle a los que dominan los comentarios
- Desarrolle personas que sepan tomar notas